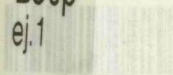


658.11

B56p

ej.1



07556





07855

## PROGRAMA EMPRENDEDOR PROYECTO

FORMAPER

AZIENDA SPECIALE DELLA  
CAMERA DI COMMERCIO DI  
MILANO

LEGGE 44

SOCIETA' PER LA

IMPRENDITORIALITA' GIOVANILE

ROMA

Justificación y antecedentes

Contexto socioeconómico

2.1 Empleo y desempleo

2.2 Empresas

2.3 Competitividad

2.4 Informalidad/formalidad

2.5 Política estatal

2.6 Oferta de apoyo a la empresa

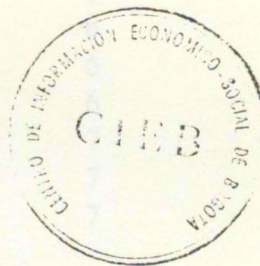
2.7 Síntesis y perspectivas

**Biblioteca - CIEB -**

No. Inventario 7855

Fecha Ingreso 28 | 05 | 99  
DIA MES AÑO

Precio \$ 2.002 No. Ejemplares 1



Objetivos estratégicos

## PROGRAMA EMPRENDEDOR

Objetivos específicos

Población objetivo y

Estudio de factibilidad para la  
Cámara de Comercio de Bogotá

Punto Nueva Empresa

6.1 Justificación del PNE

CONFIDENCIAL

6.2 Esquema de funcionamiento del PNE

6.2.1 Punto Central

PRESIDENCIA

6.2.2 Red Periférica

6.2.3 Multiplicación

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ

6.3 Servicios PNE

6.3.1 Información

6.3.2 Orientación y motivación

6.3.3 Diagnóstico preliminar

6.3.4 Definición y análisis de la idea empresarial

6.3.5 Capacitación básica

DR. ELSA BETTELLA

DR. JAIRO A. CADAVID ALVAREZ

DR. DANIELA FIORI

FORMAPER

CONSULTOR

LEY 44

6.3.6 Orientación y acompañamiento para la obtención de

servicios financieros

6.3.7 Consultoría especializada o tutoría

6.3.10 Capacitación continua

BOGOTÁ, NOVIEMBRE 1994

CÁMARA DE COMERCIO  
DE BOGOTÁ

Top. CCB0729

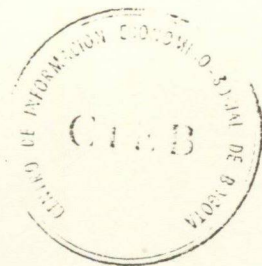
ej.1



07855



# PROGRAMA EMPRENDEDOR PROYECTO



Indice	Pág
1. Justificación y antecedentes	4
2. Contexto socioeconómico	6
2.1 Empleo y desempleo	6
2.2 Empresa	6
2.3 Competitividad	6
2.4 Informalidad/formalidad	6
2.5 Política estatal	7
2.6 Oferta de apoyo a la empresa	7
2.7 Síntesis y perspectivas	7
3. Objetivos estratégicos	8
4. Objetivos específicos	9
5. Población objetivo y sectores de actividad económica	10
6. Punto Nueva Empresa	11
6.1 Justificación del PNE	11
6.2 Esquema de funcionamiento del PNE	11
6.2.1 Punto Centro	11
6.2.2 Red Periférica	12
6.2.3 Multiplicación	12
6.3 Servicios PNE	12
6.3.1 Información	12
6.3.2 Orientación y motivación	13
6.3.3 Diagnóstico preliminar	13
6.3.4 Definición y análisis de la idea empresarial	13
6.3.5 Capacitación básica	13
6.3.6 Consultoría especializada	14
6.3.7 Evaluación y validación del Plan de Empresa	14
6.3.8 Orientación y acompañamiento para la obtención de servicios financieros	14
6.3.9 Consultoría especializada o tutoría	14
6.3.10 Capacitación continuada	15



6.4 Plan de promoción	15
6.4.1 Imagen corporativa	15
6.4.2 Instrumentos de promoción	15
6.4.3 Acto de lanzamiento	16
6.4.4 Campaña publicitaria	16
6.4.5 Promoción continuada	16
6.5 Metas	16
7. Un nuevo instrumento técnico-financiero de creación de empresas	17
8. Organigrama operativo y recursos humanos	18
8.1 Responsable de Proyecto	18
8.2 Coordinador PNE y Red Periférica	19
8.3 Operadores PNE	20
8.4 Formadores y consultores	20
8.5 Tutores	21
9. Transferencia de experiencias y Tecnología	22
10. Presupuesto del Programa Emprendedor	24
11. Conclusiones, Perspectivas y Recomendaciones	25
12. Indice de anexos	26



## AGRADECIMIENTOS

La realización del Estudio de Factibilidad del Programa **EMPRENDEDOR** ha sido posible solamente gracias a la valiosa colaboración de:

dr. Mauricio Molina Rodríguez  
dr. Jorge Enrique Porras Rodríguez

los cuales aportaron sus capacidades profesionales, experiencia, conocimientos y atención al desarrollo de nuestro trabajo con generosidad y cariño y son autores a la par del Estudio.

Un agradecimiento especial a la dra. Teresita Cardona García que estuvo atenta al trabajo del grupo y que ha sido la primera en intuir la posibilidad de reproducir en la Cámara de Comercio de Bogotá el modelo **FORMAPER/LEY 44**.

Finalmente, sin la presencia y disponibilidad de Rosalba Rojas de Pardo y Jaime Alberto Castañeda Quijano la elaboración de este documento habría sido mucho más lenta y difícil.

Elsa Bettella

Jairo Cadavid Alvarez

Daniela Fiori

Querido Cid

tenemos una fuerte conexión - Te sienta bien  
cansado y ten perechos y nuestra relación  
se crea tan automáticamente y lucha  
contigo he sido tan divertido y intenso  
y compartir el mundo y después la  
quiere de en lo del proyecto y  
te extraño ya



## 1. JUSTIFICACION Y ANTECEDENTES

La Cámara de Comercio de Bogotá, como respuesta técnica concreta a la inquietud de fomentar un sector empresarial fuerte y competitivo en el país, trabaja desde 1988 en la promoción de la cultura de empresa, a través de una metodología peculiar que implica la realización de tertulias empresariales y la organización anual de un Encuentro Universidad-Empresa, que ha contado en siete años con más de 5000 participantes.

Así mismo, la Cámara ofrece un esquema de servicios de atención personalizada a creadores de empresa, que incluye un banco de ideas empresariales, asesoría para la medición del potencial empresarial e información sobre otros programas y servicios institucionales, especialmente de crédito.

En 1994 se están atendiendo, en promedio, 80 usuarios mes, provenientes de distintas universidades y centros de educación superior, así como personas que no han podido ubicarse en el mercado laboral o empleados que desean tener una empresa propia y que buscan una atención global técnico-financiera e informaciones específicas; igualmente pensionados y funcionarios de organismos estatales.

Esto refleja el gran interés y la enorme necesidad que existe en la ciudad por expresar la iniciativa privada a través de la creación de empresas propias.

El contacto directo con los usuarios ha permitido identificar expectativas y requerimientos de apoyo al igual que, la oportunidad de fortalecer la gestión de la Cámara a través de un programa integral de creación de empresas de fácil acceso, que involucre todas las fases del proceso empresarial y que elimine los diversos problemas que existen como: poca motivación, dificultad de acceso a la información, debilidad técnica en la planeación global de las nuevas empresas, falta de seguimiento y dificultades de acceso al crédito, entre otros.

La Cámara de Comercio de Bogotá, consciente de la inexistencia de un punto central e integral de atención al potencial empresario, se interesó en la experiencia exitosa de las Agencias de Desarrollo de Cultura de Empresa Italianas, desde el mismo momento en que el dr. Enrique Peñalosa Camargo visitó la oficina de Formaper en Milán, en 1992.

Después de la visita del dr. Carlo Talamas de Formaper a Colombia y de la dra. Teresita Cardona a Italia, se presentó a comienzos de 1994, por parte del Departamento de Desarrollo Empresarial y la Gerencia de Actualización y Formación Empresarial, un documento a la Junta Directiva de la Cámara, en el que se planteaba la necesidad de desarrollar un servicio específicamente dirigido a los potenciales empresarios, utilizando la experiencia, conocimientos, metodologías y software del Punto Nueva Empresa de Formaper.

La Junta aceptó con entusiasmo la hipótesis de convertir éste en un frente de trabajo prioritario para la institución y de hacerlo en cooperación con organismos italianos.



Casi en forma paralela, un funcionario de la Ley 44 estableció contacto con la Cámara, en el marco de un trabajo de investigación sobre la posibilidad de replicar en Colombia el modelo italiano de un instrumento técnico-financiero para la creación de empresas a través de una ley nacional.

Siendo Formaper y Ley 44 dos entidades estatales italianas comprometidas con el gran reto de la creación de empresas, que complementan sus acciones y metodologías en este campo, se consideró la posibilidad de desarrollar un proyecto común.

La Ley 44, en nombre propio y de Formaper, presentó a la Cámara en julio pasado una propuesta de transferencia programática y tecnológica, orientada a la implantación del Punto Nueva Empresa en Bogotá y a la elaboración de un Proyecto de Ley Nacional, basado en el modelo Ley 44.

La Cámara de Comercio de Bogotá, Formaper y Ley 44 acordaron elaborar un estudio de factibilidad para determinar la viabilidad del programa, establecer las acciones concretas a realizar y estimar los recursos necesarios.

El presente documento constituye el mencionado estudio de factibilidad, el cual ha sido elaborado por el grupo de trabajo mixto, que integran funcionarios de los organismos italianos y funcionarios y consultores de la Cámara.

El esquema del proyecto de factibilidad sobre el **Programa Emprendedor** está conformado por una descripción del contexto nacional, objetivos estratégicos, presentación de las actividades a realizarse, presupuesto inicial de inversión, proyección económica a tres años, oferta técnico-económica de Formaper y Ley 44 y algunos planteamientos de desarrollo futuro.

El proceso de apertura económica que vive el país deja al descubierto la baja capacidad competitiva a nivel de oferta, como una debilidad interna que limita las acciones comerciales, no solo a nivel interno, sino frente a los mercados mundiales.

Para lograr los objetivos propuestos en el proceso de internacionalización de la economía, se requiere mejorar el nivel competitivo en cuanto a calidad, volumen y precios de los productos para acceder tanto al mercado interno como al mercado externo, aprovechando las oportunidades que se presentan con la apertura.

## 2.4 Informalidad/formalidad

El país en general y la capital en particular, presentan un gran número de micro y pequeñas empresas informales, con un índice de surgimiento permanente mayor al del sector formal. Este fenómeno se origina en el alto crecimiento de la población urbana y en la falta de requisitos y apoyos a nivel de información, organización y financiación que permitan el cambio de su estado informal a formal. Sin embargo, se sigue demostrando que existe un



## 2. CONTEXTO SOCIO-ECONOMICO

Algunos de los principales comportamientos socio-económicos que se tomaron en cuenta para diseñar el Programa Emprendedor, son:

### 2.1 Empleo y desempleo

A junio de 1994 el índice de desempleo en Santafé de Bogotá era del 7.7% y a nivel nacional del 11%, encontrando un alto grado de concentración de la población profesional y tecnológica. Así mismo, los índices de generación de empleo son realmente bajos frente a la demanda existente. La capital se convierte en el principal generador de empleo (31.3% del total nacional, censo 1990) principalmente en el sector de la Construcción.

### 2.2 . Empresa

Según el Censo Económico Multisectorial de 1990 están funcionando en el país 1.001.398 unidades económicas con un total nacional de personal ocupado de 3.932.823, donde la microempresa es la que genera la mayor demanda de trabajo y la que concentra el mayor número de establecimientos. En términos de distribución geográfica se registra una alta concentración de establecimientos en la capital.

Por sectores, el número de establecimientos se distribuye así: comercio al por mayor y al por menor 56.3%, servicios 31.4% e industria manufacturera 9.5%.

### 2.3 Competitividad

El proceso de apertura económica que vive el país deja al descubierto la baja capacidad competitiva a nivel de oferta, como una debilidad interna que limita las acciones comerciales, no solo a nivel interno, sino frente a los mercados mundiales.

Para lograr los objetivos propuestos en el proceso de internacionalización de la economía, se requiere mejorar el nivel competitivo en cuanto a calidad, volumen y precios de los productos para acceder tanto al mercado interno como al mercado externo, aprovechando las oportunidades que se presentan con la apertura.

### 2.4 Informalidad/formalidad

El país en general y la capital en particular, presentan un gran número de micro y pequeñas empresas informales, con un índice de surgimiento permanente mayor al del sector formal. Este fenómeno se origina en el alto crecimiento de la población urbana y en la falta de mecanismos y apoyos a nivel de información, organización y financiación que permitan el cambio de su estado informal al formal. Sin embargo, se sigue demostrando que existe un



gran potencial de creadores de empresa en el país, pero que dadas las circunstancias anteriores se ven generalmente avocados a iniciar actividades de subsistencia.

### 3. OBJETIVOS ESTRATEGICOS

El Programa Emprendedor está orientado a:

#### 2.5 Política estatal

El programa del gobierno actual prevé crear 350.000 nuevos puestos de trabajo en micro y pequeñas empresas. La creación de nuevas empresas sólidas y competitivas, será una valiosa herramienta que ayudará a alcanzar las metas fijadas, a la vez que generará empleos estables y calificados hacia el desarrollo productivo.

#### 2.6 Oferta de apoyo a la empresa

Actualmente los apoyos de fomento de entidades públicas y privadas hacia el desarrollo empresarial están dirigidos casi en su totalidad a las empresas en funcionamiento. En cuanto a la creación de empresas, la oferta de servicios es reducida y dispersa.

#### 2.7 Síntesis y perspectivas

La puesta en marcha de un punto que ofrezca servicios integrales para la creación de nuevas empresas permitirá la difusión de una verdadera cultura empresarial, la generación de empresas con un espíritu altamente competitivo, la disminución de la mortalidad empresarial, el mejoramiento de la calidad de vida de las personas beneficiadas y por supuesto el desarrollo socio-económico del país.



### 3. OBJETIVOS ESTRATEGICOS

El **Programa Emprendedor** estará orientado a la atención global al potencial empresario, desde la motivación hasta la autonomía de la empresa, constituyéndose en un **nuevo esquema de servicios**, paralelo a los programas existentes que apoyan principalmente a empresas en funcionamiento, y enfocándose a la agregación de un grupo de instituciones con actividades complementarias y/o convergentes, hacia un **nuevo instrumento de ley** de creación de empresas.

Los objetivos estratégicos identificados son los siguientes:

- 3.1 Crear y difundir cultura de empresa.
- 3.2 Fomentar la mentalidad empresarial.
- 3.3 Identificar potenciales empresarios.
- 3.4 Fortalecer y desarrollar la motivación y la capacidad empresarial.
- 3.5 Establecer mecanismos concretos de asesoría que aseguren la consolidación y desarrollo de las nuevas empresas.
- 3.6 Propiciar la consecución de recursos financieros para la creación y desarrollo de las nuevas empresas.
- 3.7 Crear un instrumento técnico financiero para creación de empresas.



#### 4. OBJETIVOS ESPECIFICOS

El **Programa Emprendedor** cumplirá estos objetivos estratégicos con la creación y puesta en operación del Punto Nueva Empresa Centro y de su Red Periférica, en una primera fase, y con un trabajo paralelo de sensibilización a otros actores del desarrollo empresarial sobre la necesidad de diseñar un proyecto de ley para la conformación de un instrumento técnico financiero global de creación de empresas. Así, los dos objetivos específicos serán:

4.1 Implantar un **Punto Nueva Empresa** en Santafé de Bogotá, como centro piloto de apoyo y servicios para la creación de empresas (Junio de 1995), ubicado en el centro de la ciudad, de tal forma que a él puedan acceder usuarios pertenecientes a las diversas clases socio-económicas. Este punto debe ser visible y de fácil acceso al público interesado.

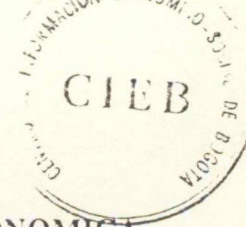
De acuerdo con los resultados de esta primera experiencia se conformará una **Red Mínima Periférica** en un término de seis meses. La ubicación de los puntos que integren esta red deberá permitir identificar y conocer los diferentes tipos de población emprendedora.

A mediano plazo (1996) se buscará la multiplicación nacional de los Puntos Nueva Empresa en las cámaras de comercio y/o en otras entidades.

4.2 El **Programa Emprendedor**, con sus múltiples características de servicios y contactos, demostrando eficiencia y eficacia, aglutinará alrededor de un nuevo enfoque los actuales esfuerzos positivos, pero aislados, de instituciones públicas y privadas de apoyo a las empresas.

El segundo objetivo específico del programa, durante su primer año de vida, y paralelo al de la activación de los PNE's, será identificar y sensibilizar potenciales miembros fundadores para la creación de un instrumento técnico-financiero autónomo y liderar la elaboración de un **proyecto de ley** sobre el modelo de la Ley 44 italiana, identificando fuentes financieras viables.





## 5. POBLACION OBJETIVO Y SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA

Según el Censo Económico Nacional y Multisectorial de 1990, el grupo de establecimientos con menos de cinco años de funcionamiento corresponde al 54.2 % del total de establecimientos empresariales e involucra el 32.5% del total de personal ocupado, indicando de esta forma la dinámica que ha presentado la creación de unidades económicas durante el último lustro.

Sin embargo, es necesario diseñar y consolidar nuevos apoyos para permitir el nacimiento de empresas sólidas.

Teniendo en cuenta que el índice de mortalidad de empresas jóvenes que nacen sin acompañamiento ni asesoría, se estima en un 70% en los primeros cinco años de vida, se presume que con la puesta en operación de los PNE's, este índice se reducirá de manera significativa, ya que se fortalecerán aspectos básicos como la mentalidad y gestión empresarial, el proceso ordenado y lógico de creación de empresas y la planeación futura, permitiendo su permanencia en el tiempo, la estabilidad laboral y por ende el desarrollo económico del país.

El PNE se ubicará inicialmente en Santafé de Bogotá, dado que en esta ciudad se concentra la mayor parte de la población colombiana económicamente activa, al igual que los establecimientos de comercio.

El PNE apoyará a las personas que realmente presenten un buen potencial empresarial, **emprendedores**, a través de un programa integral de servicios que permita generar empresas sólidas en diversos sectores económicos, especialmente industria y servicios para las empresas.

Generar un apoyo especial a la creación de empresas de tipo industrial o de servicios para la empresa modificará las tendencias espontáneas actuales y la concentración existente en el sector comercio ( 56.3% del total de los establecimientos, contra el 9,5% Industria y 31.4% en servicios), debidas a la facilidad de acceso que éste presenta para los emprendedores.

Aunque es difícil presentar datos estadísticos exactos sobre la población emprendedora del país y sus iniciativas frente a los diferentes sectores de la economía, las experiencias de la Cámara de Comercio de Bogotá y de otras instituciones en el fomento del espíritu empresarial y la creación de empresas, permiten observar algunas tendencias como se muestra en el cuadro anexo "Población objetivo y actividades económicas".



## 6. PUNTO NUEVA EMPRESA

El PNE será una iniciativa de la Cámara de Comercio de Bogotá orientada a favorecer la creación de nuevas iniciativas empresariales, a través de la implantación de una serie de ventanillas de informaciones y servicios para los potenciales empresarios.

La primera ventanilla piloto del PNE se abrirá en la sede central de la Cámara y será destinada a los potenciales empresarios de la ciudad, mientras la Red Periférica será destinada a potenciales empresarios pertenecientes a grupos de población con diferentes características socio-económicas.

### 6.1 Justificación del PNE

El objetivo primario de un PNE es facilitar el difícil itinerario del potencial empresario en todas las fases de creación de empresa, y proveer un soporte concreto en términos de todas las informaciones necesarias acerca de procedimientos, mercado, capacitación, elaboración de plan de empresa, acceso a los recursos financieros y seguimiento.

La actual falta de un servicio global de atención a los potenciales empresarios es causa de graves errores de planeación y de alta mortalidad de las nuevas empresas.

### 6.2 Esquema de funcionamiento del PNE

El PNE funcionará inicialmente con un punto central como prueba piloto, teniendo en cuenta la gran afluencia de público y su nivel de heterogeneidad. Se prevé abrir en el corto plazo una Red Mínima Periférica con el fin de llegar a diferentes tipos de población de potenciales empresarios, para analizar y ajustar el impacto del programa.

Luego de realizar los ajustes y evaluación correspondientes se iniciará una etapa de multiplicación del PNE a nivel nacional, tratando de responder a las necesidades específicas de cada población.

#### 6.2.1 Punto Centro

El PNE iniciará su operación el 1 de Junio de 1995 en un lugar central de la ciudad donde operará la dirección y coordinación del programa, además de las actividades normales del mismo. Es necesario que esté ubicado en un sitio de fácil acceso y de un alto tráfico de personas. Este punto prestará los servicios de información general, orientación, aplicación de instrumentos para medir el potencial empresarial y cita para la entrevista con el asesor.

Su infraestructura estará compuesta por recursos personales, físicos y técnicos que permitan su funcionamiento normal (ver numeral 8).



## 6.2.2 Red Periférica

Sobre la base de la evaluación de resultados del primer semestre de funcionamiento del punto centro, se buscará implantar el PNE en otras zonas estratégicas de la ciudad a partir de Enero de 1996. Para esta red se han analizado como zonas propicias las sedes Norte y Corferias de la Cámara de Comercio de Bogotá, Tunjuelito y una universidad, cuyos puntos serán abiertos durante el primer semestre de 1996, facilitando al PNE llegar a todos los tipos de población potencialmente emprendedora de la ciudad.

## 6.2.3 Multiplicación

Evaluable y consolidado todo el sistema del PNE en Santafé de Bogotá, la Cámara de Comercio de Bogotá estará en condiciones de ofrecer este programa, en primera instancia a otras cámaras de comercio y posteriormente a otras instituciones ubicadas en las diferentes ciudades del país, teniendo en cuenta sus condiciones y características poblacionales y buscando llegar al mayor número de potenciales empresarios, en línea con el objetivo de crear una nueva cultura empresarial en Colombia.

## 6.3 SERVICIOS PUNTO NUEVA EMPRESA

El PNE ofrecerá servicios de apoyo al potencial empresario que podrán ser utilizados en su globalidad o en forma parcial.

### 6.3.1 Información

En esta fase el usuario podrá obtener información no asistida y asistida por un operador. La información no asistida consistirá en la observación del video promocional del programa y en la consulta de los plegables donde se presente el PNE, los eventos de formación para los creadores de empresa y otros documentos relacionados con los servicios que ofrece la Cámara.

La información asistida será personalizada y ayudará al aspirante emprendedor en la primera parte del proceso empresarial, a través de los siguientes instrumentos:

Hilo de Ariadna: es un banco de datos que contiene todos los pasos y trámites administrativos necesarios para formalizar una empresa en cada uno de los sectores económicos.

Ulises: es un test informático que permite al emprendedor realizar la evaluación del riesgo de la actividad empresarial que desea iniciar.

Prueba de Autoevaluación: es un test sobre la capacidad empresarial con una base científica, presentado en un software que verifica la capacidad del usuario para asumir responsabilidades empresariales.



Sicolic: es un sistema de información sobre líneas de crédito para el fomento del sector empresarial. Está presentado a través de un software al cual puede acceder fácilmente el usuario, encontrando información sobre montos, intereses, tiempos, modalidades, períodos de gracia y entidades donde remitirse para solicitar crédito o recursos para inversión.

Registro Mercantil: Información sobre el mercado y el sector empresarial. Esta información tendrá un costo determinado.

### **6.3.2 Orientación y motivación**

Este servicio consistirá en la realización de un seminario de ocho horas para dar orientación al emprendedor en aspectos culturales y generales de la creación de empresas. Algunos de los elementos que se tratarán son la importancia de ser empresario, el perfil del emprendedor, el comportamiento de la actividad económica del país, el mercado, el plan de inversión y aspectos jurídicos para la creación de empresas. El seminario tendrá un costo para el usuario.

### **6.3.3 Diagnóstico preliminar**

Este servicio se prestará a las personas realmente interesadas en crear empresa y consistirá en ayudar a verificar la idea empresarial a partir de una entrevista personal. Los usuarios que lleguen a esta fase del proceso serán previamente seleccionados por el operador del PNE sobre la base de una evaluación de las necesidades específicas o serán usuarios que hayan participado en el seminario de orientación y motivación. El servicio se prestará en un sitio reservado, previa concertación de cita.

### **6.3.4 Definición y análisis de la idea empresarial (parte de la capacitación básica)**

Consistirá en la realización de una dinámica grupal en la que los participantes obtengan herramientas, técnicas y psicológicas, y metodologías que les permitan evaluar la factibilidad de la idea empresarial y su afinidad con el perfil del emprendedor. Tendrá una duración de seis horas y corresponderá a la primera parte del curso de capacitación básica.

### **6.3.5 Capacitación básica**

Será un curso de 70 horas (incluidas las 6 horas del punto 6.3.4), en el cual se le dé a los emprendedores la posibilidad de elaborar el plan de empresa como base de su futura unidad económica, permitiendo evaluar la factibilidad real de la misma y convirtiéndola en un proyecto empresarial sólido y con validez económica.

Se tratarán los siguientes temas: impacto social, mercado y mercadeo, producción, finanzas, organización, y aspectos legales. A través de una metodología Formaper y del Maaz se elaborará y evaluará el plan de empresa. Tendrá un costo para el usuario.



El Maaz es un sistema de software que permite formular y evaluar el plan de empresa en todas sus variables, a través de una análisis de sensibilidad efectuado conjuntamente por el potencial empresario y el técnico que lo asesora.

### **6.3.6 Consultoría especializada (parte de la capacitación básica)**

La consultoría especializada se dará a todos los participantes en el curso de capacitación básica y su objetivo principal será acompañar la elaboración del proyecto de inversión de cada emprendedor, durante las diversas fases del seminario. Se realizará en 8 horas grupales y 4 horas individuales a cada uno de los usuarios. Esta consultoría hará parte integral del curso y se incluirá en su costo.

### **6.3.7 Evaluación y validación del Plan de Empresa**

Será realizada por un Comité Técnico conformado por los profesionales que dicten el seminario básico, el consultor de cada plan de empresa y el coordinador del PNE. Esta fase se realizará con la presentación del plan de empresa al Comité Técnico en el formato establecido que resuma los aspectos principales del proyecto.

Una vez evaluado y validado el plan de empresa, éste será incluido en el banco de datos del PNE.

### **6.3.8 Orientación y acompañamiento para la obtención de servicios financieros**

Esta fase consistirá en ayudar al usuario en la selección de la entidad financiera, inversionista u otra alternativa de financiación, así como en la presentación de una carta de la Cámara, a través de la cual se avalará técnicamente el proyecto, que acompañará el potencial empresario ante el intermediario financiero.

### **6.3.9 Consultoría especializada o tutoría**

Para iniciar el seguimiento a la empresa, como un servicio adicional del PNE, éste ofrecerá al nuevo empresario un listado de consultores especializados o tutores y facilitará el contacto con el seleccionado.

La consultoría especializada consistirá en contactar al nuevo empresario con especialistas en las diferentes áreas de gestión, para dar el apoyo específico en el área crítica previamente identificada en forma conjunta con el asesor del PNE.

El servicio de tutoría consistirá en procurar el contacto del nuevo empresario con un empresario consolidado, de la misma actividad económica, con el fin de recibir ayuda y orientación en los aspectos que requiera.



### 6.3.10 Capacitación continuada

La realización de investigaciones periódicas acerca de las necesidades de capacitación de los empresarios, permitirá elaborar un menú de temas específicos para conformar programas de educación continuada, dada a través de seminarios monotemáticos de duración variada. Estos se ofrecerán no sólo a los nuevos empresarios, sino a todo el sector empresarial y tendrán un costo.

## 6.4 PLAN DE PROMOCION

Asegurar un impacto fuerte y permanente del **Programa Emprendedor** y una alta utilización de los servicios del PNE por parte de los diferentes usuarios, se logrará a través de una estrategia sólida y continua de promoción, que incluirá los siguientes elementos:

### 6.4.1 Imagen corporativa

El **Programa Emprendedor** necesitará un logotipo fácilmente identificable, que permita la asociación inmediata con el programa y sus servicios.

Será necesario seleccionar un especialista en comunicación que tenga la capacidad de trabajar en el diseño de dicha imagen corporativa y en su aplicación en los diferentes medios escogidos.

Este creativo deberá participar en la capacitación del equipo de trabajo que asumirá el liderazgo y coordinación del programa, para interpretar correctamente la filosofía del mismo y traducirla en la imagen corporativa.

### 6.4.2 Instrumentos de promoción

Los instrumentos de promoción previstos son:

- logotipo y papel membreteado;
- avisos publicitarios luminosos para las sedes de los PNE's;
- video breve y explicativo, que será presentado permanentemente en la ventanilla externa del PNE Centro;
- plegable con la descripción genérica del PNE, los servicios disponibles y el itinerario ideal propuesto a los potenciales empresarios;
- plegable con la descripción de contenidos, finalidades, valor y modalidad de participación en el Seminario de Orientación y en el Seminario Básico;
- una serie de cartas tipo para el lanzamiento del **Programa Emprendedor**;



- una serie de afiches para ser ubicados en puntos estratégicos de la ciudad y al interior de diversas instituciones como universidades, colegios, ONG's, entidades públicas, instituciones internacionales, gremios, etc.

#### **6.4.3 Acto de lanzamiento**

Se tendrá que diseñar un Plan de Lanzamiento a espiral del Programa, que se iniciará con un acto de lanzamiento oficial al cual se invitarán todas las instituciones públicas y privadas que operan en el campo de la creación de empresa.

El lanzamiento continuará con el envío de una serie de cartas por correo directo a los interlocutores preferenciales de la Cámara y a una serie de instituciones involucradas en el apoyo específico a las empresas (universidades, gremios, ONG's, fundaciones, etc.), seguido por una serie de visitas directas de promoción del Programa.

La inauguración del PNE Centro se puede prever en el marco del Foro Internacional sobre el Desarrollo de una Cultura Empresarial que Universidad Javeriana, Fundación Corona y Ley 44 están organizando para la segunda quincena de mayo 1995 y al cual la Cámara de Comercio de Bogotá ha sido invitada a participar como miembro organizador.

#### **6.4.4 Campaña publicitaria**

La campaña publicitaria se realizará a través de los medios tradicionales como ruedas de prensa, radio y periódicos, y en los medios comúnmente utilizados por la Cámara.

A la campaña publicitaria de lanzamiento tendrán que seguir, durante el primer año de actividad, tres nuevas campañas de refuerzo en radio y prensa.

#### **6.4.5 Promoción continuada**

El **Programa Emprendedor** tendrá que ser promocionado a partir del segundo año mediante una campaña de promoción continuada, con mensajes dirigidos a usuarios específicos con base en la evaluación de los grupos más interesantes o menos reactivos.

### **6.5 METAS**

Con base en la experiencia de Formaper y teniendo en cuenta los datos de la población de Bogotá, se estima que los usuarios del servicio de información del PNE Centro y de la Red Periférica serán, durante el primer año, aproximadamente 18000.

Los usuarios de los 33 a 35 Seminarios de Orientación (promedio de 30 personas por curso) durante el primer año de actividad, serán alrededor de 1000 personas.

Durante el primer año se realizarán de 7 a 8 Seminarios de Capacitación Básica con la participación de cerca de 120 potenciales empresarios.



## 7. UN NUEVO INSTRUMENTO TECNICO-FINANCIERO DE CREACION DE EMPRESAS

Como se mencionó en el punto 4.2, el **Programa Emprendedor** tendrá como uno de sus objetivos principales la promulgación de una **ley de fomento a la creación de empresas**.

Las experiencias de creación de empresas realizadas en otros países europeos y latinoamericanos (Italia, Francia, Ecuador, Brasil, etc.) demuestran que leyes estructurales que asumen global y autónomamente la responsabilidad de la atención al empresario, logran llenar el vacío existente entre necesidades y potencialidades empresariales y desarrollo económico.

Por otro lado la experiencia desarrollada por Cooperación Italiana en Centro América en la creación de Agencias de Desarrollo Económico Local, también demuestra que un **nuevo instrumento técnico-financiero** crea el puente institucional entre pobreza y desarrollo, induciendo nuevas políticas de cooperación entre actores socio-económicos de una área.

Los miembros fundadores de este instrumento, compartiendo una nueva filosofía política pero sobre todo técnica, conformarán dentro de un marco legislativo específico, una nueva empresa de servicios, sin fines de lucro pero también sin fines de pérdidas, cuya misión específica será la creación de empresas.

En el anexo se presenta una propuesta de potenciales aliados con los cuales la Cámara podrá iniciar el trabajo de sensibilización, concertación e identificación de recursos.

### 3.1 Responsable del Proyecto

La Dirección de Desarrollo Empresarial tendrá a su cargo los recursos humanos y financieros necesarios para la implementación y consolidación del programa, desde el punto de vista operativo como estratégico.

En este sentido las funciones del Director de Desarrollo Empresarial serán:

- Interactuar con los consultores internacionales para el desarrollo de las etapas de su realización, desde la identificación del programa.



## 8. ORGANIGRAMA OPERATIVO Y RECURSOS HUMANOS

Desde el comienzo, el **Programa Emprendedor** tendrá que ser concebido por la Cámara como un proyecto con implicaciones políticas, sociales y técnicas de grandes dimensiones, con potencialidad de incidir en el futuro socio-económico del país a largo plazo.

Esto significa que la Cámara debería asumir la responsabilidad del Programa como un reto difícil y ambicioso, pero de gran alcance para la institución, para la ciudad y para el país.

En este sentido el Programa Emprendedor tendrá que responder a una única voluntad estratégica y exigirá la destinación de los recursos humanos idóneos.

Para validar y enriquecer la experiencia adquirida por parte de la Cámara en el sector específico de la cultura de empresa, se propone involucrar el Programa Emprendedor en el ámbito de la Dirección de Desarrollo Empresarial, que desde 1988 ha dirigido sus esfuerzos a proveer servicios innovativos a los empresarios potenciales y establecidos.

Se considera también que un Programa como el propuesto se realiza solamente contando con un grupo de trabajo compacto, conformado por recursos humanos profesionales, motivados y profundamente convencidos de que **el empresario** es la materia prima básica de la empresa, independientemente de su origen, tamaño, actividad y mercado.

El proceso de identificación y selección de los componentes básicos del grupo de trabajo tiene que empezar lo más pronto posible, tomando en cuenta esta filosofía y consecuentemente, los perfiles identificados.

El organigrama operativo que se propone prevé una serie de figuras profesionales, sus perfiles, funciones e interdependencias.

### 8.1 Responsable del Proyecto

La Dirección de Desarrollo Empresarial tendrá que concentrar parte importante de sus esfuerzos a la implantación y consolidación del **Programa Emprendedor** tanto desde el punto de vista operativo como estratégico.

En este sentido las funciones del Director de Desarrollo Empresarial serán:

- interactuar con los consultores italianos que realizarán el proyecto, controlar el correcto desarrollo de las etapas de su realización, proponer los eventuales ajustes y las innovaciones al programa ;



- promover, dentro del marco estratégico establecido, el Programa Emprendedor, realizando los contactos necesarios para dar a conocer el PNE, sus servicios y la Red Periférica;
- tejer las relaciones con los potenciales fundadores del nuevo instrumento técnico-financiero, asegurando la conformación de un grupo institucional que lidere la elaboración del Proyecto de Ley para creación de empresas;
- identificar las áreas de la Cámara que van a cumplir un rol decisivo para que el Programa logre sus objetivos;
- proponer la ampliación del alcance de servicios existentes en la Cámara, para innovarlos y adecuarlos a lo sugerido por el PNE;
- diseñar con otras áreas de la Cámara nuevos proyectos y servicios, sugeridos a partir de las experiencias del PNE;
- diseñar el esquema de la multiplicación de la Red de PNE's a nivel nacional en otras cámaras de comercio u otras instituciones;
- establecer convenios institucionales para ampliar la Red Periférica de los PNE's y velar por su cumplimiento en términos cualitativos y estratégicos;
- identificar, seleccionar y motivar los recursos humanos que requiera el proyecto y asegurar su adecuada capacitación;
- elaborar un manual de funcionamiento del Programa en concertación con el grupo básico de trabajo;
- presentar a las directivas de la Cámara informes periódicos sobre resultados, avances y ajustes.

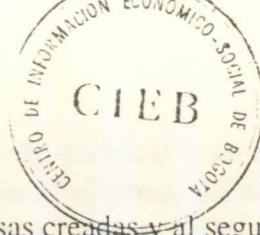
## 8.2 Coordinador PNE y Red Periférica

El Coordinador tendrá como función básica la coordinación de las actividades del PNE Centro y de la Red Periférica.

Sus responsabilidades serán:

- organizar el trabajo de los operadores del PNE Centro, los operadores periféricos, los formadores, los consultores y la secretaria;
- programar el trabajo de los formadores y consultores en el marco de la realización de los seminarios y demás actividades del Programa;





- recopilar los datos relativos a los usuarios, a las nuevas empresas creadas y al seguimiento de los expertos y de los tutores y generar informes periódicos, agregando dichos datos;

- crear y actualizar el banco de información sobre formadores, expertos y tutores.

Su perfil será de un profesional con significativa experiencia en creación de empresas, mística social, capacidad de trabajo en grupo y de coordinación de un equipo heterogéneo, flexibilidad y fantasía institucional.

### 8.3 Operadores PNE

Serán funciones de los operadores:

- realizar el trabajo de contacto directo y atención a los usuarios del PNE en la fase de información;

- identificar el tipo de motivación y las necesidades de los usuarios;

- fijar las citas necesarias para la orientación y canalización a las fases sucesivas;

- señalar al Coordinador eventuales elementos de necesidades de ampliación y/o diversificación del Programa.

Su perfil será de un profesional recién egresado de facultades como Administración de Empresas, Ingeniería Industrial, Derecho o afines.

Tendrá capacidad de escuchar y decodificar las necesidades del usuario, de comunicarse verbal y telefónicamente, de relacionarse con diferentes tipos de usuarios, de analizar las informaciones recibidas por el usuario y de sintetizar sus necesidades canalizándolo correctamente; de enfrentar situaciones imprevistas y de estrés.

### 8.4 Formadores y consultores

Los formadores y consultores tendrán las siguientes responsabilidades:

- dictar los seminarios y realizar el servicio de consultoría especializada, orientando a los potenciales empresarios en la formulación del plan de empresa.

- asegurar el acompañamiento metodológico en el trabajo de búsqueda de informaciones, dando el seguimiento técnico adecuado en el período de arranque de las empresas y sopor-tando psicológicamente al emprendedor en el difícil proceso de **hacer empresa**.



Formadores y consultores podrán asumir indistintamente cargos de docencia y de asesoría especializada en las fases de capacitación y asesoría a la creación de empresa, mientras los consultores que asegurarán el seguimiento, tendrán que ser especialistas en manejo o asesoría de empresa.

Para asegurar la aplicación coherente y homogénea de la filosofía del Programa, los formadores y los consultores, conjuntamente con todos los involucrados en el programa, serán incluidos en un seminario de capacitación común.

Su perfil será de profesionales expertos en creación de empresas o con un concreto conocimiento económico administrativo y de los mecanismos de formulación de planes de empresa.

Deberán tener alta sensibilidad social, mística, capacidad psicológica y buen conocimiento del contexto socio económico del país y del ámbito empresarial colombiano.

Los formadores deberán manejar técnicas y metodologías avanzadas de pedagogía y contar con una amplia experiencia en este campo.

Los consultores deberán tener amplia y larga experiencia en consultoría empresarial, siendo ideal una trayectoria previa como empresarios.

En ambos casos se requerirá experiencia en manejo de empresas nuevas, pequeñas e inducidas. Se podrá contar con jubilados que reúnan las anteriores características, lo cual permitirá al programa manejar tarifas relativamente bajas respecto al mercado.

## 8.5 Tutores

Para asegurar la sobrevivencia y el desarrollo económico de las empresas se tendrá que plantear un programa de tutoría según el cual a cada nueva empresa podrá ser asignado un empresario consolidado, que posea una empresa ubicada en el mismo sector productivo.

La experiencia italiana de la Ley 44 demuestra que entre tutor y nuevo empresario se realiza un pacto fuerte de cooperación técnica y de perspectivas productivas y/o comerciales conjuntas. Para los empresarios consolidados será además interesante y estimulante comprometerse con la tutoría, tanto desde el punto de vista psicológico como empresarial, dado que generalmente se instaura un proceso de crecimiento en doble vía.

Los afiliados a la Cámara y los miembros del Foro de Presidentes, debidamente motivados y estimulados, podrán convertirse en tutores ideales, con interesantes implicaciones de imagen, para las empresas en sí, y para la Cámara misma.

Todos los recursos humanos involucrados en la primera fase del Programa recibirán una capacitación específica por parte de los expertos italianos responsables de la transferencia de experiencias y tecnología.



## 9. TRANSFERENCIA DE EXPERIENCIAS Y TECNOLOGIA

El **Programa Emprendedor** nacerá como replica colombiana de los modelos Formaper y Ley 44, con las debidas adaptaciones al medio nacional.

La propuesta técnico-financiera de las dos entidades italianas prevé:

- la transferencia de la experiencia en creación de empresas adquirida en Italia y en otros países por los dos programas;
- la capacitación directa de los técnicos colombianos por parte de los técnicos italianos en lo que se refiere a la implantación de un servicio integral de información, motivación, capacitación, formulación de planes de empresa y seguimiento;
- la cesión de las fuentes de los software básicos elaborados por los dos programas y la consultoría específica relacionada con cada uno;
- el acompañamiento en las fases de diseño y realización de un instrumento técnico financiero de creación de empresas en el marco de un Proyecto de Ley;
- un programa mínimo de ajuste durante los primeros seis meses de actividad del PNE Centro y la asesoría en la puesta en marcha de la Red Periférica de PNE's.

Esta actividad, subdividida por fases, está resumida en la tabla anexa en términos de TIPO DE ACTIVIDAD, LUGAR y FECHAS propuestas. EXPERTOS ITALIANOS involucrados, DIAS de trabajo en Italia y Colombia, VALOR de la consultoría y VALOR del software.

Luego de la aprobación del proyecto propuesto, por parte de la Junta Directiva de la Cámara, Formaper y Ley 44 estarán listas para iniciar el trabajo, de forma que la realización de todas la actividades previas en Italia y en Colombia, permita la presentación del PNE Centro durante el Foro Internacional sobre Desarrollo de una Cultura Empresarial, programado para la segunda quincena de mayo de 1995.

Para permitir al equipo colombiano empezar el trabajo de adaptación de los software y del material didáctico lo más pronto posible, se sugiere efectuar la entrega en Italia de las fuentes al responsable del Programa, que al mismo tiempo participará en la selección del material didáctico y otros documentos disponibles, en cooperación con los expertos de Formaper y Ley 44.

La misma visita permitirá al responsable del Programa conocer en Milán, Florencia y Roma los puntos nuevas empresas en operación, las sedes de Formaper y de Ley 44 y observar directamente el funcionamiento de los dos programas.



## 10. PRESUPUESTO DEL PROGRAMA EMPRENDEDOR

El presupuesto ha sido concebido a tres años, presumiendo iniciar la actividad del PNE. Desde el punto de vista de la continuidad de la transferencia de la experiencia, se propone un seguimiento y monitoreo al Programa Emprendedor por parte de los organismos italianos, cuyos contenidos serán definidos entre las partes una vez finalizada la fase de experimentación.

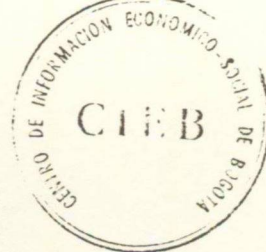
En el anexo se describe "La oferta técnico-económica de transferencia de experiencias y tecnología de Formaper y Ley 44".

No obstante, teniendo en cuenta el valor de la inversión fija representada en salarios, equipos, campañas de promoción, adquisición de tecnología y consultoría, el total de los egresos supera el total de los ingresos.

Este déficit podrá ser compensado por el retorno en imagen, la ampliación de la base empresarial matriculada en el Registro Mercantil, la posibilidad de involucrar otras cámaras de comercio como cofinanciadoras y, finalmente, la adquisición y manejo de fondos nacionales e internacionales destinados a la misma actividad.

El valor bruto de la inversión para la implementación del Programa Emprendedor será de \$174.762.000 en el primer año.





## 10. PRESUPUESTO DEL PROGRAMA EMPRENDEDOR

El presupuesto ha sido concebido a tres años, presumiendo iniciar la actividad del PNE Centro en junio de 1995 y de activar la Red Periférica durante 1996. Se consideran igualmente las etapas relacionadas con el trabajo de formulación del Proyecto de Ley.

El valor de la consultoría de la oferta de Formaper y Ley 44 ha sido incluido en el presupuesto.

Se incluyen también costos fijos, costos variables y un estimativo de ingresos, en un esquema en el cual lo relacionado con el servicio de capacitación se autofinancia desde el comienzo, generando incluso excedentes en el primer año.

No obstante, teniendo en cuenta el valor de la inversión fija representada en salarios, equipos, campañas de promoción, adquisición de tecnología y consultoría, el total de los egresos supera el total de los ingresos.

Este déficit podrá ser compensado por el retorno en imagen, la ampliación de la base empresarial matriculada en el Registro Mercantil, la posibilidad de involucrar otras cámaras de comercio como cofinanciadoras y, finalmente, la adquisición y manejo de fondos nacionales e internacionales destinados a la misma actividad.

El valor bruto de la inversión para la implantación del **Programa Emprendedor** será de \$174.762.000 en el primer año.



## 11. CONCLUSIONES, PERSPECTIVAS Y RECOMENDACIONES

El **Programa Emprendedor** ha sido concebido de forma lógica y secuencial, de manera que cada fase sea previa y coherente con la etapa siguiente.

Se constituye en un programa ambicioso, de gran impacto socio económico, de largo plazo, motor de desarrollo, innovador y orientado a crear una nueva cultura, el cual propone dos componentes esenciales: la puesta en marcha del servicio global al potencial empresario a través de los **Puntos Nueva Empresa** y el impulso a un sistema dirigido a la promulgación de una **Ley de fomento para creación de empresas**.

Un programa tan ambicioso requiere un liderazgo institucional fuerte y decidido que mantenga el control de la coherencia metodológica, conceptual y filosófica del **Programa Emprendedor** en su globalidad.

Es opinión del grupo de trabajo que este liderazgo sea asumido por la Cámara de Comercio de Bogotá, la cual tiene la capacidad de generar el consenso, tejer alianzas estratégicas e invertir en recursos humanos, técnicos y financieros de forma proporcional a la magnitud del Programa.

En perspectiva, el **Programa Emprendedor** deberá propiciar la oferta de nuevos proyectos que permitan consolidar un esquema de desarrollo empresarial moderno, eficaz, eficiente y dinámico, como las incubadoras de empresas de base tecnológica, los sistemas de franquicia, los consorcios de exportación y la formalización de empresas, entre otros.

Así mismo la colaboración entre los tres partner podrá generar un proceso de multiplicación de la metodología en otros países de Latinoamérica.

Los esfuerzos conjuntos tendrán también que enfocarse a la presentación de Proyectos de Cooperación a la Comunidad Europea, Organismos Internacionales y otras instancias interesadas en el desarrollo socio-económico, con el fin de conseguir recursos de financiación.

*Los consultores agradecen a la Cámara de Comercio de Bogotá y a su presidencia por haber permitido la elaboración del presente estudio de factibilidad, deseando haber contribuido al logro de los objetivos institucionales y con la certeza de que este trabajo los ha enriquecido profesional y personalmente.*



## 12. INDICE DE ANEXOS

- Matriz Población objetivo y sectores de actividad económica
- Servicios Punto Nueva Empresa
- Cronograma de Puntos Nueva Empresa
- Listado de posibles aliados de la Cámara de Comercio para la promulgación de una ley colombiana de creación de empresas
- Oferta técnico económica de transferencia de experiencias y tecnología de Formaper y Ley 44
- Presupuesto Proyecto Emprendedor, proyección a tres años
- Listado de actividades pendientes a realizar por el grupo de trabajo de la Cámara de Comercio de Bogotá

ANEXOS



SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA	SERVICIOS Y EMPLEADOS	INDUSTRIA	COMERCIO Y SERVICIOS	AGRICULTURA
1. Agricultura				
2. Ganadería				
3. Silvicultura				
4. Pesca				
5. Minería				
6. Industria				
7. Construcción				
8. Comercio				
9. Servicios				
10. Transportes y comunicaciones				
11. Energía				
12. Otros				

## ANEXOS

SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA	SERVICIOS Y EMPLEADOS	INDUSTRIA	COMERCIO Y SERVICIOS	AGRICULTURA
1. Agricultura				
2. Ganadería				
3. Silvicultura				
4. Pesca				
5. Minería				
6. Industria				
7. Construcción				
8. Comercio				
9. Servicios				
10. Transportes y comunicaciones				
11. Energía				
12. Otros				



# POBLACION OBJETIVO Y SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA

Anexo

	SERVICIOS A EMPLEADOS	INDUSTRIA	COMERCIO Y SERVICIOS	AgroIndustria
<b>Jovenes -</b>				
"Desempleados"				
Bachillerres				
Univesitarios				
<b>Profesionales</b>				
Empleados				
Desempleados				
Asociaciones				
<b>Pensionados</b>				
y prepensionados				
<b>Mujeres jefes de hogar</b>				
<b>Personal SAL</b>				
<b>Otras personas con potencial empresarial</b>				



## SERVICIOS PUNTO NUEVA EMPRESA

Servicio	Descripción	Metodología	Recursos humanos	Recursos materiales	Tiempo	Costo
Información	Banco de datos	Asistencia operadora	Operadores	Software-computador	20 minutos	Gratuita
Orientación	Seminario Motivación	Dinámica y práctica	Formador	Mat y ayud didáctica	8 horas	10,000
Diagnóst, Prelim.	Entrevista personaliz.	Coordinador PNE	Coordinador PNE	Oficina PNE	1 hora	Gratuita
Def Idea Empres.	Seminario-taller	Dinámica y práctica	Formador	Mat. y ayud didáctica	6 horas	Incl. Cap. Básica
Capacit, Básica	Sem/taller Plan empr	Dinámica y práctica	Formadores	Mat y ayud didáctica	64 HORAS	180,000
Consult. especializ.	Ases/elab Plan empr	Trabajo indiv y grupal	Consultor	Transferencia exper.	12 horas (8 grup/4 indiv)	Incl. Cap. Básica
Evaluac. Plan empr	Comité evaluación	análisis y evaluación	ResPNE/cons/form	Oficina PNE	1 hora	Gratuita
Tutoría	Empresario empresario	Transf de know how	Empresario tutor	Banco datos tutores	a convenir	Gratuita
Consultoría	Consultoría individual	Asist área crítica	Consultor	Diag/ bco datos cons	a convenir	A convenir
Capac. Continuada	Seminario monotem.	Dinámica y práctica	Formadores	Mat y ayud didáctica	Según el tema	Por definir



## PROGRAMA EMPRENDEDOR

### CRONOGRAMA DE PUNTOS NUEVA EMPRESA

	1995	1996	1997	1998
P.N.E. Cámara de Comercio Centro				
P.N.E. Cámara de Comercio Corferias				
P.N.E. Tunjuelito				
P.N.E. Cámara de Comercio Norte				
P.N.E. Cámara de Comercio Cazucá				



## **LISTADO DE POSIBLES ALIADOS DE LA CAMARA DE COMERCIO PARA LA PROMULGACION DE UNA LEY COLOMBIANA DE CREACION DE EMPRESAS**

### **ENTIDADES DEL GOBIERNO**

Vice Ministerio de Juventud  
Ministerio de Educación  
Ministerio de Trabajo  
Ministerio de Desarrollo  
Incubadoras de Empresas departamentales  
Red de Solidaridad de la Presidencia

### **INSTITUCIONES ESTATALES**

SENA  
SEGURO SOCIAL

### **ORGANISMOS INTERNACIONALES**

CEE - Programa de Promoción de micro-  
empresa urbana en apoyo a jóvenes/ ALA

UNDCP - Programa de Naciones Unidas  
de apoyo a jóvenes a riesgo social.

COOPERACION ITALIANA

PLAN INTERNACIONAL

OIT

PNUD

Programa de las Naciones Unidas de apoyo  
a mujeres

### **INSTITUCIONES FINANCIERAS**

Corporación Financiera de Desarrollo  
Caja Social  
UCONAL - BANCOOP - OTRAS -

### **INSTITUCIONES PRIVADAS**

Universidades

Gremios: FENALCO, CONAMIC,  
ACOI  
Fundaciones: FES, CORONA,  
CARVAJAL, JULIO MARIO  
SANTO DOMINGO, FUNDA-  
EMPRESA, SERFINDES,  
CORPORACION PARA EL  
DESARROLLO DE LAS  
MICROEMPRESAS  
INCUBADORAS DE EMPRESAS.



# OFERTA TECNICO-ECONOMICO DE TRANSFERENCIA DE EXPERIENCIA Y TECNOLOGIA DE FORMAPER Y LEY 44

FASE	ACTIVIDAD	LUGAR	FECHA	Recursos.Humanos.	DIAS	Costo en U.S. \$ R.H.	Costo en U.S. \$ SOFTWARE
A	Elaboración proyecto definitivo	Italia	Nov/Dic/1994	(10)Elsa Bettella, (10)Daniela Fiori. (1)Emilio Paccioreti,(1)Paolo Gacomelli.	22	8.800	
B	Entrega de las fuentes de Hilo de Ariadna, Ulises,prueba de autoevaluación *	Italia	Nov/Dic/1994	Monica Perego	5	2.000	
B	Selección del material didactico * * Inducción a los docentes Italianos	Italia	Ene/Feb/1995	Elsa Bettella Elsa Bettella - Daniela Fiori	5 2	2.000 800	
B/C	Capacitación básica del grupo de trabajo	Colombia	Ene/Feb/1995	(10)Emilio P.,(5)Arturo Aguirre, (5)Daniela Fiori, (10)Monica Perego, (5)Francesco Caporale	35	17.500	
	Desarrollo relaciones hacia la Ley Colombiana de creación de empresas.	Colombia	Ene/Feb/1995	Daniela Fiori	10	5.000	
	Capacitación específica a los docentes y puesta en marcha PNE	Colombia	Mayo	(5)Emilio Paccioretti, (5)Elsa Bettella, (5)Daniela Fiori.	15	7.500	
Software	Hilo de Adriana \$2.000 Ulises \$2.000 Prueba de Autoevaluación \$2.000 Software 44 \$4.000 Maaz \$0.000		Ene/Feb/1995	(10)Monica Perego, (10)Francesco Caporale.	20	10.000	10.000
D	Ajuste después de los primeros seminarios de orientación y del 1er seminario de orientación básica. Puesta en marcha el PNE Centro. Acompañamiento puesta en marcha red PNE's. Apoyo en la formulación del proyecto de Ley	Colombia	Sept./1995	(15)Elsa Bettella, (20)Daniela Fiori	35	17.500	
	TOTAL				149	81.100	



## NOTAS A LA OFERTA TECNICO-ECONOMICA FORMAPER/LEY44

\* Las fuentes serán entregadas en Italia por la dra. Perego al responsable del proyecto durante una visita de conocimiento del Sistema Punto Nueva Empresa, FORMAPER y LEY 44.

\*\* Durante la misma visita el responsable del proyecto podrá trabajar con la dra. Bettella y la dra. Fiori en la identificación y selección del material (didáctico, promocional, cuestionarios, manuales, etc.)

Los expertos involucrados en el proyecto serán ocho.

Los viajes programados a Colombia son diez.

Los días de estadía en Colombia de los expertos son 133, de los cuales 115 corresponden a trabajo efectivo y 18 a los días de llegada y salida.

Los gastos de viaje, hospedaje y viáticos de los expertos están a cargo de la Cámara de Comercio de Bogotá .







## PERSONAL

Coordinador Proyecto	1	\$1,200,000	\$13,200,000	1	\$1,500,000	\$18,000,000	1	\$1,800,000	\$21,600,000	1	\$2,160,000	\$12,960,000	
Asistente			\$0			\$0		1	\$1,020,000	\$12,240,000	1	\$1,224,000	\$7,344,000
Secretaria	1	\$400,000	\$2,800,000	1	\$500,000	\$6,000,000	1	\$600,000	\$7,200,000	1	\$720,000	\$4,320,000	
Operador Centro	2	\$500,000	\$7,000,000	2	\$650,000	\$15,600,000	2	\$780,000	\$18,720,000	2	\$936,000	\$11,232,000	
Operador Tunjuelito			\$0			\$0			\$0			\$0	
Operador Corferias			\$0	1	\$650,000	\$7,800,000	1	\$780,000	\$9,360,000	1	\$936,000	\$5,616,000	
Operador Norte			\$0	1	\$650,000	\$7,800,000	1	\$780,000	\$9,360,000	1	\$936,000	\$5,616,000	
Operador Cazucá			\$0	1	\$650,000	\$7,800,000	1	\$780,000	\$9,360,000	1	\$936,000	\$5,616,000	
SUBTOTAL			\$23,000,000			\$63,000,000			\$87,840,000			\$52,704,000	

## GASTOS ADMITIVOS

Papelería		\$500,000	\$500,000		\$1,500,000	\$1,500,000		\$2,000,000	\$2,000,000		\$1,000,000	\$1,000,000
Material Informativo	10000	\$130	\$1,300,000	20000	\$160	\$3,200,000	20000	\$192	\$3,840,000	10000	\$231	\$2,310,000
Adecuación Mat Didáct		\$4,000,000	\$4,000,000			\$0			\$0			\$0
Producción M. D.		\$6,000,000	\$6,000,000		\$6,000,000	\$6,000,000		\$8,000,000	\$8,000,000		\$4,800,000	\$4,800,000
Diseño imagen corpor.		\$2,000,000	\$2,000,000			\$0			\$0			\$0
Diseño y elab. video		\$5,000,000	\$5,000,000			\$0			\$0			\$0
Campaña promocional		\$10,000,000	\$10,000,000		\$8,000,000	\$8,000,000		\$5,000,000	\$5,000,000		\$2,500,000	\$2,500,000
Acto de lanzamiento		\$2,000,000	\$2,000,000		\$2,000,000	\$2,000,000			\$0			\$0
Participación Foro		\$3,000,000	\$3,000,000			\$0			\$0			\$0
Viajes y viat Mis.Téc		\$31,500,000	\$31,500,000			\$0			\$0			\$0
Asesoría Mis.Téc.		\$70,740,000	\$70,740,000			\$0			\$0			\$0
Monitoreo		\$0	\$0		\$7,500,000	\$7,500,000		\$9,000,000	\$9,000,000			\$0
Asesoría formul. ley		\$0	\$0		\$7,500,000	\$7,500,000		\$9,000,000	\$9,000,000			\$0
Gastos de comunicac.		\$500,000	\$500,000		\$500,000	\$500,000		\$200,000	\$200,000		\$300,000	\$300,000
SUBTOTAL			\$136,540,000			\$36,200,000			\$37,040,000			\$10,910,000
TOTAL			\$166,440,000			\$120,980,000			\$124,880,000			\$63,614,000
Imprevistos (5%)			\$8,322,000			\$6,049,000			\$6,244,000			\$3,180,000
GRAN TOT COSTOS			\$174,762,000			\$127,029,000			\$131,124,000			\$66,794,000

TOTAL INGRESOS	\$1,140,000	\$10,500,000	\$16,350,000	\$10,152,000
TOTAL EGRESOS	\$-174,762,000	\$-127,029,000	\$-131,124,000	\$-66,794,000
DIFERENCIA	\$-173,622,000	\$-116,529,000	\$-114,774,000	\$-56,642,000



## PROYECTO EMPRENDEDOR

### LISTADO DE ACTIVIDADES PENDIENTES A REALIZAR POR EL GRUPO DE TRABAJO CAMARA DE COMERCIO

1. Definir y analizar el perfil empresarial del creador de empresas teniendo en cuenta el tipo de población y la actividad económica. *Perfil tipo* A
2. Identificar las necesidades empresariales del creador de empresas en relación con: capacitación, información, asesoría, crédito y tutoría. A
3. Identificar las necesidades de capacitación empresarial para la pequeña y mediana empresa. C
4. Diseñar y elaborar un documento guía para realizar el plan de empresa. A
5. Analizar el comportamiento de las diferentes actividades económicas en lo referente a su crecimiento, decrecimiento y perspectivas. C
6. Investigar las causas de mortalidad empresarial de las diferentes actividades económicas para conocer sus índices y tendencias. A
7. Iniciar los contactos pertinentes para crear un banco de datos de formadores y consultores empresariales, empresas tutoras y pensionados que puedan realizar consultorias empresariales. A
8. Crear un banco de datos de inversionistas privados interesados en financiar la creación de empresas. B
9. Identificar y contactar otras fuentes de financiación, públicas o privadas para creación de empresas. A
10. Realizar los contactos y actividades necesarias para actualizar y poner al servicio de los usuarios el Sistema de Consultas de Líneas de Crédito, Sicolic. A
11. Hacer un inventario del material escrito existente sobre creación de empresas para su análisis y selección como instrumentos de trabajo diario. A
12. Desarrollar y analizar de manera permanente el cuadro resumen "Población objetivo y actividades económicas" para mantener actualizado el diagnóstico de sus necesidades. C

*Elaborado por...*

*(Firma)*





## LISTADO DE ACTIVIDADES

1. Definir y analizar el perfil empresarial del creador de empresas teniendo en cuenta el tipo de población y la actividad económica.
2. Identificar las necesidades empresariales del creador de empresas en relación con capacitación, información, asesoría, crédito y mercado.
3. Identificar las necesidades de capacitación empresarial para la pequeña y mediana empresa.
4. Diseñar y elaborar un documento guía para realizar el plan de empresa.
5. Analizar el comportamiento de las diferentes actividades económicas en lo referente a su crecimiento, desarrollo y perspectivas.
6. Investigar las causas de morosidad empresarial de las diferentes actividades económicas para conocer sus índices y tendencias.
7. Iniciar los contactos pertinentes para crear un banco de datos de fontaneros y consultores empresariales, empresas nuevas y pensionados que puedan realizar operaciones empresariales.
8. Crear un banco de datos de inversionistas privados interesados en financiar la creación de empresas.
9. Identificar y conectar otras fuentes de financiación, públicas o privadas, para creación de empresas.
10. Realizar los contactos y actividades necesarias para actualizar y poner al servicio de los usuarios el Sistema de Consulta de Líneas de Crédito, Sicoic.
11. Hacer un inventario del material existente sobre creación de empresas para su análisis y selección como instrumentos de trabajo diario.
12. Desarrollar y analizar de manera permanente el cuadro resumen "Población objetivo y actividades económicas" para mantener actualizado el diagnóstico de sus necesidades.



CCB-SALITRE



07855

7855

FECHA DE VENCIMIENTO

CEEB